SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 13 y 14 minutos)

Quería agradecer la presencia de nuestros invitados, a pesar de que la comunicación fue hecha muy sobre la hora. En realidad, la reunión estaba prevista desde hace más de una semana, pero el trámite administrativo impidió hacer la citación con más tiempo. Por lo tanto, nuevamente les agradezco enormemente su presencia.

Creo que ustedes conocen la situación de la empresa Vibobusa de Bella Unión. Incluso, la planta está ocupada y los trabajadores y algunos productores han venido al Parlamento preocupados por la situación. En los primeros días de enero hay que comenzar a recoger la cosecha y no hay dinero. Tenemos un presupuesto de lo que cuesta levantar esa cosecha, que es muy importante, y queríamos conocer de primera mano cuál es la situación de la empresa Vibobusa con relación a la Corporación Nacional para el Desarrollo.

SEÑOR GEMELLI.- Obviamente, estamos al tanto de los problemas que está teniendo esta firma.

Para hacer un poco de historia, queremos contarles que la Corporación Nacional para el Desarrollo fue propietaria de las acciones de la firma Vibobusa durante prácticamente ocho o diez años. En el año 2002 fue vendida a un empresario en un proceso de venta muy transparente, claro y objetivo, a través de una consultoría. Se presentaron varios interesados y se seleccionó uno entre los dos o tres mejores proyectos. El señor Duilio Parma fue el que presentó la mejor oferta, la cual figura en un contrato. Básicamente, el precio de venta constaba de una parte al contado y el resto se financiaba a diez años, en los que había que pagar 1:100.000 como precio de venta total de las acciones. A su vez, la Corporación se hacía cargo de algunos pasivos. Eso funcionó y la Corporación pagó los pasivos tal como se había comprometido a hacer.

Evidentemente, notamos que había algún problema en el cobro de las cuotas que empezaban a vencer, porque el propietario nos lo hizo saber. Nosotros hemos puesto buena voluntad para tratar de solucionar el problema de esta gente. Además, hay un hecho objetivo que creo que todos vamos a comprender. Él compró la empresa en abril de 2002, pero su situación cambió drásticamente en junio. El señor Parma tenía una empresa dedicada a la importación de whisky que funcionaba muy bien pero que, de un día para otro, pasó a estar en otra situación porque el mercado de whisky extranjero prácticamente desapareció ya que los precios se dispararon.

Entonces, una de las fuentes de ingreso que él tenía, de alguna forma se diluyó, y la rentabilidad que pensaba percibir por el vino tampoco se dio porque el precio por litro de vino vendido cayó bruscamente. Ese es un hecho objetivo que debimos tener en cuenta cuando él planteó sus dificultades y dijo que quizá precisaba un poco más de tiempo para poder hacer frente a sus obligaciones. Tuvimos varias conversaciones sobre el tema; al principio pagó una parte, luego logramos diferirle el pago de otro monto y, finalmente, acordamos una nueva forma de pago, también diferida, que le permitiera pagar menos en una primera etapa y más al final, de manera que tuviera más facilidad para fortalecer su empresa. Pero la situación se agravó y en estos últimos meses hemos tenido varias noticias a través de los empleados, tanto de Bella Unión como de Montevideo, quienes han venido a vernos para plantearnos su preocupación. Sabíamos que el señor Parma estaba procurando vender sus acciones, o parte de ellas, y con ese fin estaba contactando a diversos grupos. De alguna forma, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca también intervino y me consta que el señor Ministro Aguirrezabala está muy preocupado por el tema. Precisamente, esta semana ha tenido varias reuniones, en algunas de las cuales hemos participado, pero en calidad de algo extraño, porque nosotros no somos acreedores de la firma. Si se pregunta por el pasivo de Vibobusa nosotros no estamos en esa lista porque el que nos debe es su dueño. Lo que ocurre es que él garantizó el precio de venta -lo que nos debía- con el Banco de Seguros. Entonces, si procedemos al cobro de la garantía -que lo podríamos hacer- evidentemente estaríamos desatando un problema en la firma, ya que el Banco va a ir contra la firma.

Entonces, indirectamente, tenemos algún tipo de injerencia en el futuro de la empresa. Lo que estamos buscando es una forma razonable de que salga de esta situación, porque la forma más segura de cobrar es que la empresa prospere; da la sensación de que si pasa a otras manos o llega un capital fresco que la potencie, todos vamos a poder cobrar ese dinero, y la firma va a seguir trabajando y exportando. Por otra parte, se trata de una firma con algún potencial, ya que tiene una marca bastante apetecible que se ubica en segundo lugar en el mercado. Además, ha logrado algunas exportaciones. Entonces, realmente es una pena que por problemas circunstanciales tenga que caer en esta especie de cesación de pagos, pero lo cierto es que está en cesación de pagos.

Entonces, al día de hoy nuestra situación concreta es que hay tres cheques que han vencido y creo que alguna cosa tendríamos que hacer ya que, obviamente, los cheques se presentaron, rebotaron y la instancia que falta es en el plano penal.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría saber si se podría precisar más sobre el monto que se ha pagado ya que, como usted decía, el valor de la venta fue de U$S 1:100.000. Concretamente, quiero saber cuánto ha ido pagando este empresario y en cuánto está atrasado. Quizás ustedes no cuenten con estos datos pero nosotros tenemos entendido que ahí había algunas existencias que fueron vendidas y que también se generaron otras deudas, incluso, con organismos del Estado. En fin; la empresa está en una situación muy complicada.

SEÑOR GEMELLI.- En relación a lo que decía el contador Bonsignore estoy totalmente de acuerdo, pero quiero agregar solamente dos precisiones. Una de ellas es que la Corporación Nacional para el Desarrollo tenía el 35% de las acciones de la empresa, el 60% las tenía CALNU y el 5% la vieja CALVINOR o sea, los productores.

Durante años funcionamos en ese régimen societario, es decir, que nosotros éramos minoría, hasta que las cosas se pusieron difíciles y acordamos con CALNU la venta de la empresa a través de un broker que, en su momento, cursó más de doscientas comunicaciones a todo el mundo para que empresas que giraban en ese sector se interesaran. Hubo tres ofertas concretas. La primera fue de un grupo portugués, la segunda de un grupo argentino y, la tercera, eran dos ofertas uruguayas. En ese momento se

llamó a una mejora de ofertas y, finalmente, el broker que actuaba nos recomendó vender a quien hoy es el titular de la empresa. Si bien esto es anecdótico creo que importa señalar la participación accionaria que nosotros teníamos porque salió publicado en la prensa como que la empresa era cien por ciento CND y, si somos sinceros, tenemos que reconocer que esto fue así sólo por un instante, cuando se ajustaron todas las acciones para venderlas al nuevo comprador.

La otra precisión es un detalle; el contrato se firmó el 30 de mayo de 2002, dos semanas antes de la devaluación y, si bien no voy a hablar ni a favor ni en contra de los compradores es un hecho totalmente objetivo que todo contrato que se haya firmado en dólares en esos días, así como toda empresa que se haya comprado en dólares, tuvo una variación sustantiva en su economía y en sus números dos semanas después. Estos son dos hechos absolutamente objetivos que quería aclarar. El precio fue de U$S 1:100.000 de los que había que pagar U$S 100.000 al contado -que fueron pagos- y cuotas, algunas de las cuales empezaban a vencer este año. Concretamente se cobraron U$S 45.259 a través de estas cuotas que vencían; hay dos cheques devueltos por falta de fondos por la cifra de U$S 22.630 y un tercero -al que hacía referencia el contador Bonsignore- que venció en estos días por U$S 11.315 que va a estar en la misma situación. Hay algún cheque más que vence ahora en verano y una próxima cuota cuyo vencimiento es el 30 de abril de 2005. Esta es la situación con respecto a los números.

Quiere decir, entonces, que la empresa tenía un cronograma de pagos que empezó a cumplir pero, inmediatamente, su situación se tornó difícil. Pagó al contado los U$S100.000 y cuando venía el cronograma de pagos surgieron complicaciones. Se le hizo un reperfilamiento dentro del mismo período que tenía, es decir que se le ajustaron un poco las cuotas para que fueran crecientes ya que antes eran todas igualitarias. Esto tuvo una incidencia en el tema de los intereses que en un período de 10 años tiene que pagar la empresa. Lo que se tuvo en cuenta en el momento en que se hizo el reperfilamiento fue la situación de la empresa y los cien puestos de trabajo que aproximadamente hay entre Bella Unión y Montevideo, más los productores que dependen de la empresa. Esa es, precisamente, la duda que CND tiene siempre en estas cosas.

Si vamos por nuestro capital, cabe señalar que no hubiéramos dado un reperfilamiento y hubiéramos mandado una carta al Banco de Seguros del Estado diciéndole: "La empresa no puede cumplir, ejecútenla y páguennos U$S 1:000.000 que nos debe". Evidentemente, la garantía del Banco de Seguros del Estado era la bodega en Bella Unión, pero se entendió que si se hacía, ello suponía matar la empresa. Entonces, se le dio un poco de tiempo y se le aceptaron cheques diferidos, los cuales ahora están vencidos y se han tomado las medidas correspondientes frente al sistema financiero. Como decía el Presidente de la Institución, lo último que queda por hacer ahora en período de feria judicial es la denuncia penal correspondiente.

Esos son los números de la empresa que tenemos como acreedores, en definitiva, del señor Duilio Parma, pero que por esa especial circunstancia que mencionaba el Contador Bonsignore, se confunde con la situación de la empresa.

SEÑOR BONSIGNORE.- Cuando se plantea la venta de la firma se presentan posibles interesados que empiezan a llegar a la Corporación preguntando cuál era el pasivo que la empresa tenía con nosotros. En esa instancia les explicamos directamente lo mismo que a ustedes.

En fin, a los efectos de que la empresa pueda seguir funcionando cabe señalar que lo nuestro es bastante relativo porque se trata de una deuda que está financiada a diez años. Con respecto a la posibilidad de comprar una empresa con una financiación ya incluida a diez años, les decíamos a los interesados que el problema no somos nosotros, porque ellos la irán pagando con las ganancias de la propia empresa en algún momento. Es más; si algún interesado planteara algún caso y quisiera replantear este esquema y diferirlo distinto, es obvio que vamos a escucharlo. Una deuda a cobrar en diez años no creo que sea un problema puntual.

Entiendo que los inconvenientes actuales son más de caja. En ese sentido, y a pedido del señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, se formó una especie de comisión porque se quería saber de cuánto estábamos hablando. Como se decía, es evidente que existen inconvenientes con el Banco de Previsión Social, con los productores y con la vendimia, con la cual el problema va a explotar en algún momento. Entonces, empiezan a aparecer algunos números que, según quién los haga, oscilan entre los U$S200.000, U$S300.000 y U$S 400.000. Considero que esa es la urgencia básica y pienso que con ese dinero hoy la empresa puede subsistir. Incluso, como figura en los libros, no hay una mala relación entre el activo y el pasivo corriente. Se supone que si uno recupera las cuentas a cobrar y realiza los inventarios de esa empresa, de alguna forma puede pagar los pasivos. Lo que sucede es que la cadencia de pasivos y de activos está totalmente desfasada, porque los pasivos están todos vencidos y se irán generando los activos en equis tiempo. Entonces, hay un problema temporal a resolver. Incluso, yo decía que en la propuesta de venta que hay que hacer a los interesados, se debe tener en cuenta esto porque, en definitiva, hoy están invirtiendo un dinero que los propios activos se lo van a generar en algún momento. Da la sensación de que es un tema más de negociación y de generar ciertas certezas y confianzas. Pienso que lo que está sucediendo hoy es que algunos interesados están dudando de si, aparte de este, hay algún pasivo más. Tengo la impresión de que ese es el problema básico que pesa en la decisión. De todas maneras, ese es un tema de negociación entre partes en donde miramos de afuera, por lo que les cuento esto como un espectador más. Esta es una simple opinión porque no tengo otros elementos para manejar. Insisto en que, a mi juicio, la duda de los interesados está ahí.

SEÑOR CARDOZO.- Quisiera saber si, del informe que ustedes manejan, se desprende que la empresa es económicamente viable, en fin, que está trabajando bien, si bien admito que ese no es un tema que corresponda a ustedes.

SEÑOR BONSIGNORE.- Obviamente, no tenemos acceso a la información de primera mano, pero da la sensación de que es una empresa que tiene un buen potencial, con un mercado que ha capturado y que sigue manteniendo, a pesar de la crisis, lo cual habla de cierta lealtad de los clientes con esa marca, y eso vale. No sé si la relación costo-beneficio es la mejor. Tengo entendido que esta persona tomó la empresa y no hizo cambios estructurales.

De repente si llegara otra persona más conocedora del negocio sería distinto. Reconozcamos que el señor Parma hace muchos años que está en este rubro, pero no en la parte industrial, es decir que no trabajaba específicamente en industria y comercio, sino que es un importador que comercializaba. Por tanto, hay un tema que tiene que ver con la planta y la producción que tal vez no domina. Entonces, repito, si la persona que viene es conocedora del área, a lo mejor la rentabilidad es diferente y hay una mejoría. Incluso, puede pasar que realice cambios en la estructura, en la organización o en la distribución. En realidad, no conozco esos datos y no tengo los elementos necesarios como para informar. De otra manera, me estaría aventurando.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera hacer una pregunta que quizás no tenga que ver con el fondo del problema. ¿Qué fue lo que motivó que se decidieran por este señor como comprador y no por los otros grupos que estaban interesados? Formulo esta interrogante, precisamente por lo que acaba de manifestar el señor Bonsignore en cuanto a que era una persona que no tenía mayor conocimiento, es decir que era un comerciante. En definitiva, por qué se aceptó esa oferta y no las otras.

SEÑOR GEMELLI.- Como dije anteriormente, esta persona estaba dentro de las cuatro empresas preseleccionadas, es decir que era una de las que llegó al final del proceso. Precisamente, cuando se pidió una mejora en la oferta fue de las que ofreció mejores condiciones. Además, en su momento, el "broker" que actuaba en la selección envió esa debilidad y le exigió que presentara una bodega que le diera el "know how" técnico de manejo de bodega, por lo que presentó una bodega argentina que, incluso -por lo que he visto en la prensa- tenía una enóloga trabajando allí. Insisto en que antes de venderla se le exigió que presentara una bodega que le diera la solidez técnica necesaria y así sucedió. Ahora bien, no nos consta cuál fue el proceso posterior a la venta.

Por otro lado, quiero señalar la otra parte del problema que tiene la Corporación Nacional para el Desarrollo a la hora de hablar de estos temas. Hemos hablado de la empresa Vibobusa, así como de un empresario y las actividades realizadas por éste de acuerdo a nuestros conocimientos. Al respecto, quiero indicar que tratamos estos temas en el Parlamento con todo gusto -y así lo hemos hecho todas las veces que nos han citado- pero la trascendencia pública de los mismos aflige a personas y, eventualmente, puede acarrear algún tipo de acción contra quienes damos esa información. Se trata de preguntas que los señores Legisladores tienen todo el derecho de hacer, pero a veces estamos en la duda de si debemos o no contestar por estos empresarios que son particulares. De todas maneras, lo hemos hecho con los elementos que tenemos. Por tanto, pedimos cierta consideración con respecto a este tema, así como lo hemos hecho en alguna otra Comisión del Parlamento, puesto que estamos hablando de personas que tienen nombre y apellido, con o sin patrimonio, que tienen determinada situación comercial en plaza y de temas que son complicados de manejar en el ámbito público.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hay otro hecho que me llama la atención. ¿Es común que el Banco de Seguros garantice este tipo de operaciones? ¿Existen otras ventas con garantías de esa Institución?

SEÑOR BONSIGNORE.- En realidad, no sé si existe una operación de estas características. Creo que el Banco de Seguros ofrece garantías de este tipo, aunque no sé si de este volumen. Es más, en la Mega Concesión se han solicitado seguros similares que dicha Institución ha otorgado; de todas maneras, estamos hablando de otros volúmenes y de otro tipo de situaciones. En definitiva, no sé si es muy común o no y los ejemplos que tenemos no son comparables.

SEÑOR PRESIDENTE.- En definitiva, entiendo que es poco lo que la Corporación Nacional para el Desarrollo puede hacer en este caso. Me refiero concretamente a la recolección de la cosecha que urge parta del mes de enero. Por otra parte, tengo información de que la Corporación estaría dispuesta a aportar esos U$S 100.000 -que es el costo de la zafra- además de controlar o supervisar que eso se lleve a cabo.

SEÑOR BONSIGNORE.- En algún momento se habló de una intervención de la Corporación, pero me pregunto en calidad de qué porque, en realidad, no podríamos hacerlo. Sé que se ha manejado alguna solución por parte de los productores como una alternativa transitoria, pero eso tendría que instrumentarse desde el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y no desde la Corporación Nacional para el Desarrollo; al menos, no deberíamos intervenir en forma directa en ese tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, la única manera de detener el negocio debido al incumplimiento sería a través del Banco de Seguros, que es el que tiene la potestad para hacerlo.

SEÑOR GEMELLI.- Tal vez el comentario que realiza el señor Presidente podría venir por otro lado, pero lo cierto es que la Corporación Nacional para el Desarrollo tiene con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca un Fondo para la Granja y cabe agregar que también ha actuado en el sector azucarero. En esos casos, el Ministerio ha depositado el dinero y nos ha dado instrucciones de actuar en determinada forma. Es así que hemos hecho esos desembolsos por cuenta y orden del Ministerio en distintas actividades, muchas de ellas concentradas en el norte del país, debido a la propia naturaleza de los fondos, que tienen que ver con la granja y con el sector azucarero. Esos desembolsos se han hecho, por ejemplo, para empresas del sector azucarero de Bella Unión, vinculadas a CALNU y, en otros casos, para los productores de Vibobusa, a los que se les transfirió un dinero en base a un plan de reconversión de sus vides.

Tal vez debería pensarse en la instrumentación de un fondo destinado no a la empresa ni a los empresarios, sino a los productores, pero tendría que aplicarse un mecanismo que no utilice fondos de la Corporación. Reitero que, en ningún caso, el dinero se destinaría a la empresa o al empresario, sino a los productores.

SEÑOR BONSIGNORE.- Quisiera aclarar que el Fondo de Reconversión Azucarero, justamente, lo que pretende es la migración de la caña de azúcar hacia otra producción. Este mecanismo se podría aplicar y prueba de ello es que hay productores que están trabajando en ambas producciones y sería una forma de cambiar la caña de azúcar hacia la vid. Pienso que, en ese sentido, la solución que se estaba manejando va por ese lado pero, la verdad, no sé si ha evolucionado o si se ha quedado en esa propuesta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su presencia y la información que nos han aportado y desde ya adelantamos nuestro compromiso de transmitirla al resto del Cuerpo.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Es la hora 13 y 39 minutos)